

1. Кадыкова И. Н. Роль современных программных продуктов в контексте становления экономики знаний / И. Н. Кадыкова, Е. В. Мироевская // Таврійський економічний журнал. – 2011. – № 6. – с. 47-48.

2. Hsu J. Professor leaving Stanford for online education startup. NBC News. 2012 // Режим доступу: http://www.nbcnews.com/id/46138856/ns/technology_and_science-innovation/#.UuNrmvsa2Uk

3. PMBOK® Guide – 6th Edition. or A Guide to the Project Management Body of Knowledge. - 2017. - 395

УПРАВЛІННЯ СТЕЙКХОЛДЕРАМИ СОЦІАЛЬНО-КУЛЬТУРНОГО ПРОЕКТУ

Глухачова М.С.

Науковий керівник – Мущинська Н.Ю., канд. екон. наук, доцент

Часто процес визначення зацікавлених сторін призведе до довгого переліку осіб та груп. Як тільки проаналізовано список, виявлено, що значна частина складається з чітко визначених груп людей з подібними інтересами. Отже проведемо групування зацікавлених сторін за сферою інтересів. Він показує групи зацікавлених сторін та їхні інтереси, відображені на матриці. Завершення матриці інтересів допоможе розробити план комунікації, який узгоджується з орієнтацією та турботами кожної зацікавленої сторони.

Таблиця 1 - Зацікавлені сторони за сферою інтересів

Група стейкхолдерів	Інтерес			
	Творчий	Соціальний	Фінансовий	Репутаційний
Бенефіціари	✓	✓		
Управління	✓		✓	
Впливові		✓		
Партнери		✓		✓

Jeston та Nelis використовують дві матриці для подальшого аналізу зацікавлених сторін BPM [1].

1. Можливість впливу на проект і бачення проекту

2. Ентузіазм щодо проекту та відданість проекту

Можливість впливу на проект і бачення проекту

Перша матриця відображає здатність зацікавлених сторін впливати на проект на їхню думку щодо проекту. Використовується сітка з баченням проекту від негативного до позитивного, відображеного на осі x. Можливість впливу на проект знаходиться на осі y і оцінюється від високого до низького.

Jeston і Nelis не намагаються відокремити чотири категорії в сітці, але може бути корисно додати ярлики, наприклад:

Можливість впливу - Висока. Бачення проекту - Позитивне = Чемпіони / ключові гравці

Можливість впливу - Висока. Бачення проекту - Негативне = Saboteur – Диверсанти - це зацікавлені сторони, які можуть зірвати проект.

Можливість впливу - Низька. Бачення проекту - Позитивне = Група підтримки.

Можливість впливу - Низька. Бачення проекту - Негативне = Heckler. Хеклер - це людина, яка турбує і намагається збентежити інших питаннями, викликами або ставлячи їх в незручну ситуацію.

Матриця для проекту «Діти проти булінгу» розроблена для стадії планування.



Рисунок 1. - Можливість впливу на проект і бачення проекту

Зацікавлені сторони, які можуть бути з негативним баченням, в той же час не впливають на проект. Вони можуть впливати на саботажника або бути використані для підтримки негативу диверсанта або зниження позитивності вболівальників, щоб їх не можна було ігнорувати. Карта зацікавлених сторін не стабільна. Зацікавлені сторони можуть змінити свою точку зору під час проекту, тому процес картографування повинен бути переглянуто протягом всього проекту і карта оновлена.

2. Ентузіазм щодо проекту та відданість проекту

Друга матриця відображає ентузіазм проекту проти відданості проекту/ масштабів зобов'язань на сітці 8х8. Припускають, що друга матриця надає тонкі відмінності, які є корисними для вивчення, і вони допоможуть створити план залучення зацікавлених сторін.

В нашому проєкті ця матриця не матиме додаткового змістовного навантаження через поділ зацікавлених сторін майже повністю на тих, хто позитивно ставиться як до самої ідеї, так і до її реалізації. Негативним ставленням зацікавлених сторін в даному випадку можна знехтувати через неможливість впливу на проєкт на цій фазі планування.

Немає переконання у користі від використання цієї матриці, оскільки ентузіазм проти масштабів зобов'язань здається недосконалим. Наприклад, я не бачу сценарію, в якому учасник може потрапити у верхній лівий кут і таким чином активно підтримувати проєкт, але також має низьку прихильність і активно протидіяти проєкту. Проте, є групи корисні для планування стратегії взаємодії.

МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ СТЕЙКХОЛДЕРАМИ РОЗРОБКИ МОБІЛЬНОГО ДОДАТКУ ТОВ “КУЛИНИЧІ”

Кісь А.А.

Науковий керівник – Муцинська Н.Ю., канд. екон. наук, доцент

ТОВ “Кулиничі” займається виробництвом хлібо-булочних виробів, випічки, десертів; має розгалужену мережу збуту готової продукції, а також володіє власними закладами кафе швидкого харчування, де крім звичної продукції можна отримати обід з перших та других страв і замовити широкий асортимент з бару. Проєкт створення мобільного додатку для ТОВ “Кулиничі” має на меті реалізацію принципово нового бачення заохочення гостей до відвідин закладу, отже має бути чудово налагоджена система комунікації.

Щоб успішно існувала мережа закладів та закріплювала свої позиції на ринку, необхідно задовольнити умови, які б гарантували просування товарів та послуг, обізнаність та позитивне ставлення широкого загалу людей до бренду, створювати корпоративну мотивацію старанно працювати [1].

При розробці теми “модель управління стейкхолдерами проєкту розробки мобільного додатку для ТОВ “Кулиничі”” є декілька варіантів розробки проєкту: 1) розробка проєкту силами внутрішньої команди підприємства; 2) “аутстафінг” - збір команди під даний проєкт; 3) “аутсорсінг” - замовлення у спеціалізованої організації розробки та виконання проєкту з попереднім узгодженням.